

CONTRAT D'APPRENTISSAGE BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR (BTS) PROFESSIONS IMMOBILIERES Diplôme d'Etat de Niveau 5

Date de mise à jour : le 30/10/2024

Emplois ciblés :

- En location : négociateur, conseiller, gestionnaire, gestionnaire locatif
- En gestion de copropriété : assistant de copropriété, gestionnaire principal
 - En vente : négociateur, conseiller

Objectifs :

Exercer ses missions dans trois pôles principaux d'activités : les activités de location de biens immobiliers, de gestion de copropriétés et de vente immobilière.

Moyens pédagogiques :

- Documents supports de formations projetés
- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Mise à disposition des supports de cours
- Supports pédagogiques

Des formateurs experts dans le domaine des professions immobilières

Suivi de la formation et évaluations :

- Feuilles de présence
- Evaluations des connaissances en cours de formation
- Examen blanc
- Examen national en fin de formation

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

Accès à la formation :

Prérequis : Accessible à toute personne titulaire d'un baccalauréat ou tout autre diplôme de niveau IV

Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat d'apprentissage à l'issue d'un entretien de motivation et de tests de positionnement

Validation des Blocs de compétences :

Examens écrits et oraux portant sur les matières enseignées au cours de la formation.

Dossier professionnel couvrant l'ensemble des activités étudiées en formation, évalué par un oral.

Poursuite d'études :

Bachelor gestion locative et syndic, Bachelor management de l'immobilier, Bachelor affaires immobilières, Bachelor gestion du patrimoine, Licence professionnelle de l'immobilier et de la construction, Licence professionnelle métier du droit de l'immobilier, Licence professionnelle activité immobilière, Master GESIIC (gestion et stratégie de l'investissement immobilier et de la construction)

Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

PROGRAMME BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES

U1 - CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

Durée : 132 heures d'enseignements

Objectif : appréhender et réaliser un message écrit, respecter les contraintes de la langue écrite

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

U2.1 – COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ETRANGERE ANGLAISE (ECRIT)

Durée : 68 heures d'enseignements

Objectif : Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Compréhension de documents écrits
- Production et interactions écrites

U2.2 – COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ETRANGERE ANGLAISE (ORAL)

Durée : 68 heures d'enseignements

Objectif : Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Production orale en continu
- Interaction orale

U3 – ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET ECONOMIQUE DES ACTIVITES IMMOBILIERES

Durée : 180 heures d'enseignements

Objectif : Appréhender l'environnement des activités du secteur de l'immobilier et leurs enjeux

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Identifier le cadre juridique des activités immobilières
- Caractériser le marché de l'immobilier
- Sécuriser au plan juridique les opérations immobilières
- Contribuer au développement d'une activité immobilière

U4 – CONDUITE DU PROJET IMMOBILIER DU CLIENT EN VENTE ET/OU LOCATION

Durée : 348 heures d'enseignements

Objectif : prospecter et négocier un mandat, accompagner le client acquéreur, suivi administratif et financier

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Développer le portefeuille de l'agence
- Conseiller le client dans ses choix et ses démarches
- Constituer le dossier en adéquation avec la situation du client
- Mettre en œuvre une communication efficace au service du projet immobilier
- Conseiller le client dans son projet d'achat
- Négocier dans l'intérêt des parties, transmettre au notaire un dossier conforme
- Guider le bailleur et le locataire dans la mise en œuvre du projet de location
- Etablir les actes en lien avec l'opération
- Gérer les différentes étapes de la location sur les plans administratif, juridique, financier et comptable
- Présenter les conséquences fiscales des choix opérés
- Optimiser les processus de communication en matière de notoriété et d'image de l'organisation
- Exploiter la base de données au service du parcours client

U5 – ADMINISTRATION DES COPROPRIETES ET DE L'HABITAT SOCIAL

Durée : 308 heures d'enseignements

Objectif : Présenter une copropriété, conclure un contrat de syndic, processus de décision en copropriété, gestion administrative et comptable de la copropriété, gestion du personnel de la copropriété, gestion des contentieux au sein de la copropriété, accès au logement social

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Distinguer juridiquement la copropriété des autres ensembles immobiliers
- Proposer un contrat de syndic adapté
- Prendre en charge la préparation de l'assemblée générale
- Conduire l'assemblée générale dans l'intérêt de la copropriété
- Assurer une communication efficace en vue d'une prise de décision
- Prendre en charge le suivi de l'assemblée générale
- Veiller à l'équilibre financier de la copropriété
- Justifier les éléments financiers auprès des copropriétaires
- Assurer le suivi administratif et financier de la copropriété
- Mettre en œuvre la gestion des ressources humaines du syndicat des copropriétaires
- Mettre en œuvre un processus de prévention des conflits et des contentieux
- Gérer les conflits et les contentieux au sein de la copropriété
- Caractériser le logement social
- Accompagner le bénéficiaire du logement social dans son parcours résidentiel

U6.1 – CONSEIL EN GESTION DU BÂTI DANS LE CONTEXTE DE CHANGEMENT CLIMATIQUE

Durée : 124 heures d'enseignements

Objectif : Informer le client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier, accompagner le client lors des opérations de travaux, gestion des risques et sinistres, prise en compte de la politique d'aménagement du territoire dans le conseil du client, participer à des opérations de ventes en l'état futur d'achèvement (VEFA) dans un contexte de changement climatique

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Repérer les interactions entre les déséquilibres liés au réchauffement climatique et le secteur de l'immobilier
- Informer le client sur les nouvelles contraintes techniques et réglementaires
- Aider le client à analyser les caractéristiques de son bien au regard des enjeux du changement climatique et/ou de ses conséquences
- Orienter le client vers des solutions d'adaptation du projet immobilier
- Apprécier les besoins en travaux du bien
- Accompagner le client dans les opérations de « construction » d'entretien, d'amélioration, de rénovation et de réhabilitation de l'immeuble
- Informer le client en matière de risque et sinistre communs
- Informer le client en matière de risque et sinistre lié au changement climatique
- Accompagner le client dans la prévention des risques et la gestion des sinistres
- Repérer les spécificités d'aménagement d'un territoire donné et ses acteurs
- Prendre en compte les contraintes architecturales et d'urbanisme applicables à un projet donné
- Conseiller le client sur les démarches nécessaires à la réalisation de son projet
- Accompagner le client dans la conclusion d'un acte de VEFA aux plans technique, juridique, commercial

U6.2 – CONSTRUCTION D'UNE PROFESSIONNALITE DANS L'IMMOBILIER

Durée : 124 heures d'enseignements

Objectif : Informer le client sur les incidences du changement climatique sur le patrimoine immobilier, accompagner le client lors des opérations de travaux, gestion des risques et sinistres, prise en compte de la politique d'aménagement du territoire dans le conseil du client, participer à des opérations de ventes en l'état futur d'achèvement (VEFA) dans un contexte de changement climatique

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Caractériser un territoire dans sa dimension immobilière
- Analyser et développer l'entreprise immobilière
- Se projeter dans une démarche entrepreneuriale
- Dynamiser la relation client
- Concevoir et mettre en œuvre une communication externe accessible à tous les publics
- Construire son identité professionnelle, y compris numérique
- Concevoir un projet professionnel

UF1 – BLOC FACULTATIF : COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ETRANGERE 2

Durée : 120 heures d'enseignements

Objectif : Niveau B1 du CECRL

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

UF2 – BLOC FACULTATIF : ENGAGEMENT ETUDIANT

Durée : 120 heures d'enseignements

Objectif : Approfondissement des compétences

Dans ce module, vous réaliserez les activités suivantes :

- Développement de compétences spécifiques à un domaine ou à une activité professionnelle particulière en lien avec le référentiel du diplôme

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS :

- Contrôle des connaissances
- 1 BTS Blanc annuel
- 2 conseils de classe annuels
- Réalisation de fiches professionnelles

CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLÔME :

Épreuves	Unités	Coef.	Forme	Durée
E1 - Culture générale et expression	U1	4	Écrite	3 heures
E2 – Langue vivante étrangère anglaise		4		
<u>Sous épreuve E2.1 – Compréhension de l'écrit et expression écrite</u>	U2.1		Ecrite	2 heures
<u>Sous épreuve E2.2 – Production orale en continu et en interaction</u>	U2.2		Orale	20 minutes
E3 – Environnement juridique et économique des activités immobilières	U3	4	Écrite	3 heures
E4 – Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location	U4	6	Ecrite	3 heures
E5 – Administration des copropriétés et de l'habitat social	U5	6	Ecrite	3 heures
E6 – Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique		6		
<u>Sous épreuve E6.1 – Conseil en gestion du bâti dans le contexte de changement climatique</u>	U6.1		Ecrite	2 heures
<u>Sous épreuve E6.2 – Construction d'une professionnalité dans l'immobilier</u>	U6.2		Orale	30 minutes
EF1 * – Communication en langue vivante étrangère 2 **	UF1	1	Orale	20 minutes
EF2 * – Engagement étudiant	UF2	1	Orale	20 minutes

*Seuls les points au-dessus de 10 seront pris en compte

** Les langues vivantes pour cette épreuve sont : allemand, espagnol, italien et portugais

LISTE DES FORMATEURS

Nom, prénom	Diplôme(s) / qualification(s)	Expériences professionnelles (Dans l'enseignement et dans le domaine du commerce et de la Distribution)
DAKICHE Mounira	LICENCE Lettres Modernes et Culture et Communication	<u>Enseignement</u> : professeur certifiée depuis 2013 avec obtention du CAPES <u>Domaines Management Commercial Opérationnel</u> : Culture générale et expression
DUFOSSE Sébastien	DUT Techniques de Commercialisation Licence et Maîtrise Commerce-Vente	<u>Enseignement</u> : Enseignant dans le domaine logistique et commercial depuis 1998 <u>Domaines Management Commercial Opérationnel</u> : Enseignant depuis 1998
HENQUINET Alice	MASTER Grandes Ecole	<u>Enseignement</u> : Responsable pédagogique depuis novembre 2022 <u>Domaines Management Commercial Opérationnel</u> : Diplômée Ecole de Commerce
PALECKA Johanna	BACCALAURÉAT général Lettre et Philosophie Ecole de Commerce NEGOCIA	<u>Enseignement</u> : Professeur de français pendant 5 ans, professeur d'anglais depuis 2020 <u>Domaines Management Commercial Opérationnel</u> : Responsable de formation Europe